

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ РОССИИ И ЕС: НОВЫЙ ЭТАП ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Сочетание процессов автономизации и интеграции — это не только характерная черта современной мировой экономики, но и необратимый процесс ее развития. Вместе с тем распространение информационных технологий влечет замену производственных ТНК на глобальные финансовые группы, представляющие собой слияние обычных и метатехнологий.

Рассмотрение настоящего и будущего европейского энергетического сектора невозможно вне связи с общими тенденциями развития мировой экономики. К рубежу веков человечество подошло под знаком интеграции, глобализации, автоматизации и информатизации всех экономических процессов. Слияния национальных и транснациональных компаний стали своего рода визитной карточкой последних лет XX в. Эти изменения коснулись и энергетической составляющей мировой экономики.

Процесс слияний и поглощений, захлестнувший нефтяную отрасль европейского и американского континентов, одновременно привел к укреплению позиций более мелких компаний, занимающихся переработкой и маркетингом нефтепродуктов. По мере того как корпорации из категории «majors»<sup>1</sup> активно избавлялись от обузы в виде части активов сектора «downstream»<sup>2</sup>, так называемые независимые компании приобретали их, тем самым увеличивая долю своего присутствия на рынке<sup>3</sup>. Этот процесс, начавшийся на американском континенте, а также нашедший активную поддержку в Европе, сегодня дошел и до России.

---

<sup>1</sup> Majors — компания, выполняющая весь спектр услуг, начиная от добычи нефти, переработки, и т. д., заканчивая маркетингом и продажами.

<sup>2</sup> Downstream — компания, где выполняются только стадии, не относящиеся к фазе производства, например, маркетинг и переработка.

<sup>3</sup> См.: Федотов Д. Восходящие звезды Европы // Нефтегазовая вертикаль. 2001. № 4.

К теоретическим предпосылкам глобализации европейского рынка, определяющим современные экономические тенденции развития предприятий Европейского союза можно отнести следующие.

1. Глобализация происходит в промышленном секторе с целью снижения стоимости рабочей силы и открытия рынков для большего числа производителей, в то же время осуществляется трансформация понятия «конкурент» в понятие «партнер».

2. Финансовые рынки стали более интегрированными, облегчая сделки между ТНК.

3. Единый европейский рынок расширил горизонты деятельности практически каждой компании; снижены реальные и возможные торговые барьеры.

4. Появилась возможность минимизации расходов при слиянии и объединении компаний-конкурентов<sup>4</sup>.

В настоящий момент происходящие на рынке изменения находятся под влиянием множества регулятивных реформ как национального уровня, так и уровня Европейского союза. Реформы направлены на повышение эффективности работы рынка.

В Европе предложения о партнерстве со стороны конкурентов не получали огласки до 80-х гг. В середине 80-х господство концентрированных холдингов во Франции, Италии, Швеции, Германии, Дании, Испании, Ирландии, Португалии и Швейцарии сменилось новым явлением — партнерством конкурентов. Тогда ведущими показателями стали результаты целевой компании, управленческая команда, позиция оппозиции (меньшинства) держателей акций в ситуации изменения контроля<sup>5</sup>.

Во многих отношениях Европейскому союзу и России суждено стать стратегическими партнерами. Географическая близость вкупе с историческими, экономическими и культурными связями на протяжении столетий предполагают, что между странами — членами ЕС и Россией есть много общего. Основой

---

<sup>4</sup> См.: *Беляева Ж. С.* Тенденции глобализации компаний ЕС (на примере компаний BP/Mobil JV-ExxonMobil): Дипломная работа.

<sup>5</sup> См.: *Johnson H.* Mergers and Acquisitions. Pearson Education Ltd, 1999. 213 p.

отношений между ЕС и Россией является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), определяющее ЕС и Россию как стратегических партнеров. Однако одним из главных результатов саммита между ЕС и Россией в Париже в октябре 2000 г. стало решение о ведении энергетического диалога с целью создания широкого и стабильного партнерства в этой области между ЕС и Россией и усиления надежности энергетических поставок как в ЕС, так и в России. Цель диалога состоит в развитии долгосрочного энергетического партнерства между ЕС и Россией в рамках Соглашения о партнерстве и сотрудничестве. Россия является для Европейского союза давним, традиционным и важным поставщиком энергоносителей. В ЕС поступает 53 % российского экспорта нефти, составляя 16 % всего потребления нефти в ЕС, и 62 % российского природного газа, что составляет 20 % от общего потребления природного газа в ЕС. У ЕС есть серьезная заинтересованность в поддержке и укреплении роли России как поставщика природного газа и нефти на свой рынок на выгодных коммерческих условиях, а также в укреплении России как верного и надежного поставщика. Для успеха энергетического диалога важно создать условия, необходимые для поощрения инвестиций и передачи технологий в энергетический сектор России (производство, транспортировка и потребление).

Масштаб инвестиций, необходимый для российской энергетики, огромен. В соответствии с проектом Энергетической стратегии России на 2000–2020 гг., «требуется инвестировать около 450–600 миллиардов евро для обновления изношенных производственных мощностей и поддержания 4–5 % ежегодного экономического роста»<sup>6</sup>. Около 150 миллиардов евро из этой суммы требуется уже сейчас и до 2010 г. (30 % из них приходится на иностранные инвестиции).

Для привлечения как инвестиций из ЕС, так и отечественных капиталовложений России необходимо улучшить предсказуемость и прозрачность делового и инвестиционного климата. Субсидирование отечественного энергетического сектора должно быть прекращено, как только Россия вступит в ВТО.

---

<sup>6</sup> Франсуа Ламуре, Генеральный директор Еврокомиссии, ответственный за энергетику и транспорт.

Интересы российской стороны включают передачу ноу-хау, восстановление и развитие инфраструктуры для долгосрочного экономического роста. «Переменными величинами» являются качество, определение времени и реализация стратегических реформ (реструктуризация естественных монополий, либерализация тарифов на энергию, доступ к энергосетям, защита инвестиций, вопросы транзита и т. д.).

Охватившая в последние годы нефтяной сектор волна взаимных слияний и поглощений привела к тому, что названия шести крупных нефтяных компаний стали достоянием истории. Стремление минимизировать возрастающие с каждым годом расходы, повысить конкурентоспособность и скорость реакции на быстро меняющуюся рыночную ситуацию привело в итоге к возникновению таких монстров, как Exxon/Mobil, BP Amoco/Arco, TotalFinaElf и Chevron/Texasco.

Естественно, инвестиционные возможности акул нефтяного бизнеса по разведке и разработке новых перспективных месторождений, внедрению последних достижений науки и техники в процессы добычи и переработки углеводородов неизмеримо выше, чем у средних и мелких фирм. Более того, увеличение активов и финансовых возможностей позволяет таким компаниям более успешно противостоять периодически возникающим политическим, экономическим и природным катаклизмам.

И тем не менее объединение активов породило две немаловажные проблемы. Прежде всего создание гигантов привело к конфликту интересов крупного бизнеса с антимонопольным законодательством не только отдельных государств, но и международных экономических союзов. В результате крупные вертикально интегрированные компании вынуждены были выставлять на продажу часть своих активов, относящихся как к сектору «upstream»<sup>7</sup>, так и к сектору «downstream». Это, в свою очередь, создало необходимые условия для образования на мировом энергетическом рынке ниши, в которой сегодня довольно успешно работают относительно небольшие так называемые независимые компании.

---

<sup>7</sup> Upstream — компания, имеющая стадии производства до маркетинга, т. е. производство, техническое обслуживание и транспортировку.

Что же касается Европы и России, то до недавнего времени здесь практически не существовало заметных представителей команды «независимых», активно действующих в секторе «downstream». Деятельность таких компаний на европейском рынке была в основном связана с сервисным обслуживанием крупных корпораций (сектор «midstream»). Кроме того, они довольно активно занимались хранением, транспортировкой и торговлей продуктами нефтепереработки. И лишь изменения, происходящие в европейской нефтяной отрасли в последние годы, позволили специалистам заговорить о наметившихся подвижках в данной области. Сейчас в России идет активное поглощение мелких нефтяных компаний. Компании укрупняются, вес их растет. Но вместе с тем они становятся более неповоротливыми, сталкиваясь с организационными и субординационными проблемами.

Характерной особенностью структурных преобразований в российском нефтяном секторе является ориентация в основном на формирование вертикально-интегрированных компаний. Усиление позиций крупных компаний, повышение экстерриториальности их деятельности, увеличение их финансово-экономического потенциала в целом отвечает интересам нефтяного бизнеса. Однако с точки зрения интересов сырьевых территорий происходящие в организационной структуре изменения не являются адекватными, так как они ведут к усилению уровня монополизации, т. е. движению «назад в СССР», и ужесточению условий функционирования мелких не интегрированных компаний.

В этой связи возникает необходимость в формировании нового регулирующего механизма, обеспечивающего развитие и поддержание определенного уровня конкурентной среды в нефтяном секторе. Стремление крупных нефтяных компаний к монополизации основных сегментов нефтяного сектора может вести к неэффективному (с точки зрения интересов общественного благосостояния) использованию всех видов ресурсов. Чтобы преодолеть эти негативные явления, государство должно способствовать, насколько это возможно, достижению и поддержанию определенного уровня конкурентной среды, а также прозрачности операций в рамках сектора.

При этом в разных странах участие государства в реше-

нии проблем нефтяного сектора имеет свою значительную специфику. Выбор форм и методов государственного вмешательства в нефтяном секторе с целью формирования конкурентной среды зависит как от общесистемных факторов (например, уровня развития рыночных отношений, приоритетов экономической политики, исторических и других аспектов), так и от специфических факторов (уровня обеспеченности нефтегазовыми ресурсами, стадии их освоения, сложившейся институциональной структуры нефтяного сектора и др.).

В настоящее время картина русского энергетического рынка становится все более похожей на ту, что 8–10 лет назад спровоцировала появление «независимого» сегмента нефтеперерабатывающей отрасли США, а затем и Европы<sup>8</sup>. Недавние мегаслияния крупнейших нефтяных компаний Старого Света ознаменовали начало широкомасштабных преобразований в европейском секторе «downstream». Как и в Европе, нефтяные магнаты стараются избавиться от предприятий, которые затрудняют оптимизацию производственной схемы. И подобные предприятия начинают приобретать малоизвестные ранее компании, обеспечивая себе тем самым стремительный прирост активов.

Так, например, известная компания ТНК (Тюменская нефтяная компания) скупает мелкие предприятия, пользуясь несовершенным законом о банкротстве.

Вторая по величине компания России «Юкос» активно расширяется не только на внутреннем рынке, но и на мировом, например, в феврале, пользуясь тем, что BP и Royal Dutch Shell должны следовать предписаниям антимонопольных органов, а именно «освободиться» от 1500 автозаправочных станций<sup>9</sup>. Этот же орган разрешил слияние Shell в Германии с сетью DEA, а также сотрудничество BP с компанией «Veba Oel» только при условии отказа от части АЗС на территории Германии. В свою очередь «Юкос» выразил определенное желание закрепить свои позиции в Германии путем приобретения Баварского НПЗ.

---

<sup>8</sup> См.: Федотов Д. Восходящие звезды Европы // Нефтегазовая вертикаль. 2001. № 4.

<sup>9</sup> См.: Belyaeva Z. Russian Oil Companies on a Merger Spree... // Neftegaz. RU. 2002. Febr.

Экспансия интересна тем, что русская нефтяная компания ищет сильного партнера на новом рынке, т. е. предлагает стратегический союз. TotalFinaElf или Agip Petroli подходят на данную роль, но в ближайшие 2 года выделено 2 млрд долларов США только для приобретения АЗС и перерабатывающих пунктов.

Известно, что TotalFinaElf подписала соглашение о создании совместного предприятия с «Юкосом» (50/50) для разработки Шатского блока Черного моря, а также ведет разработку Харьягинского месторождения.

«Юкос» как представитель «новой волны» видит в качестве следующих стран для стратегического наступления Италию и Словению.

Проникновение в Европу в этом случае представляется весьма своевременным и логичным шагом, поскольку русский рынок не так емок, как кажется, в связи с законодательными препонами. Русская экспансия воспринимается «независимыми» европейскими компаниями достаточно благосклонно. По их мнению, выставляемого на продажу имущества хватит на всех. Этот факт если и не предотвратит конкурентную борьбу полностью, то, по крайней мере, ослабит ее накал. Более того, присутствие на рынке всем известных и обладающих положительной репутацией компаний, возможно, приведет к изменению инвестиционной политики европейских банков в отношении собственно европейских фирм.

Еще одним полем для внедрения русских компаний на европейский рынок может стать розничная торговля. Как пример можно взять традицию создания своих розничных сетей в той местности, где они незадолго до этого купили НПЗ большинством американских «независимых» нефтепереработчиков. Так, «Юкос» недавно приобрел значительное количество АЗС у компании ExxonMobil в Германии, расширив, таким образом, сеть своих автозаправочных станций.

В то же время «независимые» операторы по обеим сторонам Атлантики соглашаются, что они вряд ли смогут значительно расширить свое присутствие на розничном рынке Европы. Дело в том, что последний находится под сильнейшим влиянием крупных нефтяных компаний, а приверженность консервативной Европы определенным торговым маркам слишком сильна, чтобы эффективно внедряться на рынок с новым

брендом. Такие компании, как ExxonMobil, TotalFinaElf, Shell, BP, Yukos, TNK, могут отказаться от своих розничных предприятий только под давлением со стороны антимонопольных регулирующих органов.

Регулирующие функции российского государства ведут к несколько иным результатам. Последнее время несколько иностранных компаний вообще вышли из совместных нефтяных проектов на территории России. Малые предприятия уходят из-за правительственной политики и агрессивного отношения к ним со стороны крупных компаний<sup>10</sup>. В 1987–1989 гг. международные нефтедобывающие СП создавались на льготных условиях, которые гарантировали им возврат капитала в течение пяти лет. Но вскоре после их создания льготные условия отсекались, СП переводились на общий режим. Отменены льготы в сфере экспорта нефти. В настоящее время малые предприятия не имеют никаких преимуществ в экспорте по сравнению с крупными, и их владельцы вынуждены принимать условия, на которых крупный бизнес предлагает их поглощение. В отличие от мелких предприятий крупные вертикально интегрированные компании имеют в своем составе перерабатывающие и сбытовые мощности и экспортируют не только нефть, но еще и более 30 % производимых из нее нефтепродуктов. В результате общая доля экспорта у них выше. Более того, они закупают у тех же малых предприятий нефть по внутренним ценам, перерабатывают ее и также отправляют на экспорт.

Но, как известно, добыча нефти на действующих месторождениях находится в стадии истощения. А дорабатывать брошенные и нерентабельные месторождения наиболее эффективным образом могут именно мелкие предприятия, не отягощенные излишним управленческим аппаратом. Действующая у нас система налогообложения, сложившаяся структура нефтяной промышленности, обеспеченность компаний запасами таковы, что производители иногда оставляют в земле 40–50 % запасов и переходят на следующее месторождение<sup>11</sup>. В то же время за счет применения новых методов добычи малые предприятия

---

<sup>10</sup> См.: Интервью с Э. Грушенко // Коммерсантъ. 2001. 14 нояб.

<sup>11</sup> См.: Григорьев Е. «У нас есть деньги, у России есть энергосырье...» // Независимая газета. 2000. 9 дек.



могут сократить эту цифру в два раза. Они более чутко реагируют на инновационные процессы, внедряя все новое, потому что малому предприятию некуда расширяться, ему нужно «дожимать» имеющееся месторождение. Последние 5 лет иностранные компании устремились на разработку Каспия и Сахалина как новых нефтяных областей. Примером неудачного «нефтяного» инвестирования в Россию может служить ExxonMobil: миллиарды долларов потрачены, а месторождение оказалось пустым.

В партнерстве России и ЕС, пожалуй, почти ту же роль играют добыча и экспорт газа. По некоторым прогнозам, в Европе приблизительно к 2010 г. возникнет полностью интегрированная газотранспортная система, охватывающая весь континент. Регион окружен крупными, уже действующими или потенциальными, производителями природного газа, которые будут соперничать друг с другом на рынке и тем самым стараться держать цены ниже, чем у конкурентов. Участие России во «всеобщей газификации» может быть глубоко масштабным при условии устойчивого положения в почти занятой нише. В прошлом году главы российского «Газпрома», немецких Ruhrgas и Wintershall и финского Fortum договорились о совместной проработке проекта Балтийского газопровода. Проект находился в стадии планирования и разработки последние 10 лет. Не все компании дозрели до формы отношений стратегических альянсов и слияний, поэтому Скандинавские страны объединились для проекта BalticPipe (с участием Дании, Норвегии и Польши). Сооружение транскандинавской газотранспортной сети позволило бы обеспечить надежное и современное энергоснабжение полуострова на многие десятилетия вперед. Кстати, интерес Стокгольма к газовым богатствам России может подогреть постепенное закрытие атомных электростанций — согласно референдуму 1980 г. мирный атом должен «уйти» из Швеции к 2010 г.<sup>12</sup> Впрочем, главные рынки для российского газа расположены все же не в Северной, а в Центральной Европе, где уже сегодня за счет природного газа покрывается около 20% энергетической потребности, а эксперты пред-

---

<sup>12</sup> См.: Шпаков Ю., Максимов И. Страна тысяч кубометров // Энергия Европы: Прил. 2001. № 90. 25 мая.

сказывают возможное удвоение этого показателя. Видимо, поэтому европейские партнеры России по трубопроводным консорциумам в большей степени ориентируются пока на новый польский транзит. В немецком концерне Ruhrgas, который участвует в обоих проектах (и Польша, и Балтика), дают понять, что реализовать в обозримом будущем удастся, очевидно, только один из них, скорее всего польский.

Еще одним крупным на мировом рынке конкурентом является норвежская компания Statoil (Осло готовит ее приватизацию), которая является «противником» России на севере Европы. Ведь с газом в Швецию можно прийти не только с востока, но и с запада. С другой стороны, необходимо выяснить стабильность поставок энергии в ЕС в наступающем веке. Возможно, отчасти эта забота связана с ограниченностью нефтегазовых источников Северного моря. «План Проди» предусматривает увеличение российской массы энергопоставок и соответственно окажет воздействие на уровень мировых цен в сторону их снижения. Однако это едва ли может отвечать интересам России, пока ее внешнеторговые доходы в первую очередь зависят не от технологического, а от сырьевого экспорта.

Современный этап энергетического партнерства ЕС и России является стратегически важной отправной точкой качественно нового уровня отношений. Процессы, охватившие мировую экономику, автоматически двигают многие страны к более тесному и взаимовыгодному сотрудничеству; благодаря относительной открытости рынков появляются новые условия для создания имиджа России как сильной конкурентоспособной державы, а не как «сырьевого придатка». Реальный потенциал экономического сотрудничества лежит в развитии кооперации в наукоемких и высокотехнологических отраслях промышленности. Стратегия предусматривает «строительство единой Европы без разделительных линий, а также взаимосвязанное и сбалансированное укрепление позиций России и ЕС в международном сообществе XXI столетия»<sup>13</sup>.

В переходный период государство должно способствовать

---

<sup>13</sup> Меморандум о промышленном сотрудничестве в энергетическом секторе между Министерством топлива и энергетики РФ и Европейской комиссией. Февраль 1999 г.

созданию крупных ФПГ на стыке высоких технологий, производственных групп и финансовых институтов. Необходимо развивать новую деловую культуру ведущих групп для выхода на уровень настоящих транснациональных корпораций с передовыми технологиями и современным менеджментом. Способствуя работе своих транснациональных компаний на рынках других стран, постоянно ориентируя на это внешнеэкономическую политику, государство тем самым расширяет сферу своего влияния и повышает свое значение в мировой экономике.

И только тогда, когда торговые марки наших ТНК уверенно зашагают по миру, заключая стратегические союзы, Россия вернет себе статус великой державы.

Н. В. Кириков

---

Уральский технический университет  
(Екатеринбург)

## **ВОЗМОЖНОСТИ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Масштабная утечка капитала из России, которая началась еще в конце 80-х гг. после децентрализации внешнеэкономических связей, имела разрушительные экономические последствия. Это, в свою очередь, повлекло за собой негативные социальные перемены в обществе. За последние десять-двенадцать лет утечка капитала происходила с разной интенсивностью, и поэтому в этот период можно выделить два отчетливых пика: до 1992 г., когда произошла либерализация цен, и в 1998 г., когда Россия объявила дефолт.

Правительство и финансовые власти страны пытались применять различные методы валютной политики с переменным успехом. В то же время не было долгосрочной валютной политики государства, а проводимая политика не была последовательной, и чаще всего меры принимались не с упреждением, а с опозданием. Другими словами, силы были направлены на борьбу с последствиями, а не с причинами.